

MARGIN ECO

VOL. 1. Juni 2017

ANALISIS YURIDIS INVESTASI PERJANJIAN WARALABA DITINJAU DARI PENDEKATAN EKONOMI MIKRO

Oleh: Moh. Ja'far Sodik M.

Fakultas Pertanian Universitas A. KH. Wahab Hasbullah Jombang

I. PENDAHULUAN

Setiap orang baik individu ataupun korporasi pasti melakukan investasi, baik untuk kepentingan pribadi, mencari keuntungan bagi korporat, badan hukum, ataupun untuk menambah modal. Investasi pada zaman sekarang juga didukung oleh teknologi dan pengetahuan yang lebih maju sehingga orang dapat berinvestasi dengan mudah, cepat, tidak seperti dulu lagi yang harus bertatap muka.

Dengan kemampuan teknologi dan pengetahuan atau penemuan yang spesifik, dan biasanya sedikit lebih maju atau inovatif, pengusaha dapat menawarkan kelebihan kemampuan yang dimiliki perusahaanya kepada pihak lain untuk menjalankan usahanya. Ternyata pemberian izin penggunaan teknologi dan atau pengetahuan itu saja dalam banyak hal masih dirasakan kurang cukup oleh kalangan usahawan, khususnya bagi mereka yang berorientasi internasional. Usahawan merasakan perlunya suatu bentuk “penyeragaman total”, agar masyarakat konsumen dapat mengenal produk yang dihasilkan atau dijual olehnya secara luas, sehingga maksud pengembangan usaha yang ingin dicapai olehnya dapat terwujud. Hingga kemudian terjadilah bentuk-bentuk lisensi seperti yang kita kenal dewasa ini, yang bersifat komprehensif¹.

Dewasa ini, konsep investasi dan berbisnis dalam bentuk waralaba/ franchise adalah sangat digemari, karena konsep bisnis yang mudah, murah modal dan

¹ Gunawan Widjaya, 2001, *Waralaba*, Rajawali Press, Jakarta, hlm. 3

biaya, dan orang-orang cenderung datang ke tempat makan, atau tempat minum yang telah memiliki merek ataupun telah dikenal oleh banyak orang. Dalam waralaba ini, sebagaimana halnya lisensi dapat dikatakan, sebagai bagian dari kepatuhan mitra usaha terhadap aturan main yang diberikan oleh pengusaha pemberi waralaba, mitra usaha diberikan hak untuk memanfaatkan Hak atas Kekayaan Intelektual dan sistem kegiatan operasional dari pengusaha pemberi waralaba, baik dalam bentuk penggunaan merek dagang, merek jasa, hak cipta atas logo, desain industri, paten berupa teknologi, maupun rahasia dagang.

Menurut Gunawan Wijaya², terdapat lima cara pengembangan usaha yang baik, yakni: (1). Melalui perdagangan internasional dengan cara ekspor impor; (2). Dengan pemberian lisensi; (3). Melakukan *franchising* (pemberian waralaba); (4). Membentuk usaha patungan; (5). Melakukan penanam modal langsung dengan kepemilikan yang menyeluruh, atau melalui merger, konsolidasi, ataupun akuisisi.

Pengusaha pemberi waralaba selanjutnya memperoleh imbalan *royalty* atas penggunaan Hak atas Kekayaan Intelektual dan sistem kegiatan operasional mereka oleh penerima waralaba. Demikian dapat kita lihat bahwa ternyata waralaba juga dapat dipakai sebagai sarana pengembangan usaha secara tanpa batas ke seluruh bagian dunia. Ini berarti seorang pemberi waralaba harus mengetahui secara pasti ketentuan-ketentuan hukum yang berlaku di negara dimana waralaba akan diberikan atau dikembangkan, agar nantinya penerima waralaba tidak beralih “wujud” dari mitra usaha menjadi kompetitor³.

Di Indonesia pada tahun 1997 dengan dikeluarkannya Peraturan Pemerintah RI No. 16 Tahun 1997 tanggal 18 Juni 1997 tentang Waralaba, dan Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia Nomor 259/MPP/Kep/7/1997 tanggal 30 Juli 1997 tentang Ketentuan dan Tata Cara

²*Ibid*, hlm. 1

³*Ibid*, hlm. 4-5.

Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba. Dan Kemudian telah dirubah dengan Peraturan Pemerintah RI No. 42 Tahun 2007, serta Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor: 31/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Waralaba, dan perubahan terakhir adalah Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 53/M-Dag/Per/8/2012 tentang Penyelenggaraan Waralaba.

Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 memberikan definisi tentang waralaba yakni hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan barang dan/atau jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan dan/atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba.

Berbicara tentang perjanjian, maka berlakulah ketentuan mengenai perikatan yang diatur dalam KUH.Perdata, salah satu asasnya adalah kebebasan berkontrak. Menurut Badruzaman⁴, asas kebebasan berkontrak tidak berarti tidak terbatas akan tetapi terbatas oleh tanggungjawab para pihak, sehingga kebebasan berkontrak sebagai asas diberi sifat yang bertanggung jawab. Asas ini mendukung kedudukan yang seimbang di antara para pihak sehingga sebuah kontrak akan bersifat stabil dan memberikan keuntungan bagi kedua pihak.

Atas dasar latar belakang tersebut, waralaba adalah salah satu kegiatan investasi yang bertujuan untuk mendatangkan keuntungan dengan didasari hukum perjanjian, jika ditinjau melalui dari pendekatan mikro.

A. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka penulis mengambil rumusan masalah sebagai berikut:

- (1) Bagaimana analisis yuridis investasi melalui perjanjian waralaba jika ditinjau dari pendekatan ekonomi mikro?

⁴ Mariam D. Badruzaman, 1994, *Aneka Hukum Bisnis*, Bandung, Alumni, hlm.45.

- (2) Bagaimana penyelesaian sengketa yang dapat dilakukan para pihak jika terjadi sengketa pada perjanjian waralaba tersebut?

II. PEMBAHASAN

A. Kedudukan Hukum Perjanjian Waralaba Jika Ditinjau Dari Pendekatan Ekonomi Mikro

Investasi merupakan kegiatan menanamkan modal sekarang untuk mendapatkan keuntungan dimasa yang akan datang, yang senantiasa tergantung pada pertimbangan dari segi manajerial. Untuk melakukan investasi dalam jangka waktu panjang harus pula dipertimbangkan masalah waktu, segi yuridis dan ekonomis. Di dalam kegiatan investasi, terdapat 2 pendekatan yaitu pendekatan makro dan pendekatan mikro.

Pendekatan makro merupakan kegiatan investasi dimana di dalamnya ada campur tangan pemerintah, dan pendekatan mikro merupakan hubungan hukum

para pihak yang dipertemukan dalam satu posisi yang berhadapan antara investor dengan penerima investasi.⁵

Berbicara tentang waralaba, tentu menggunakan perjanjian sebagai dasar untuk mengalihkan hak. Menurut R. Subekti yang menyatakan bahwa suatu perjanjian adalah suatu peristiwa di mana seseorang berjanji kepada orang lain atau di mana dua orang itu saling berjanji untuk melaksanakan sesuatu hal, dari peristiwa ini timbul suatu hubungan perikatan.⁶

Sedangkan menurut Abdul Kadir Muhammad⁷ merumuskan kembali definisi Pasal 1313 KUH Perdata sebagai berikut, bahwa yang disebut perjanjian adalah suatu persetujuan dengan mana dua orang atau lebih saling mengikatkan diri untuk melaksanakan sesuatu hal dalam lapangan harta kekayaan.

1. Asas-asas Perjanjian

Dalam perikatan berdasar perjanjian berlaku asas antara lain⁸:

- a) Asas kebebasan berkontrak. Yakni siapapun dapat mengadakan perikatan apa saja asalkan tidak bertentangan dengan Undang-undang, kesusilaan, dan ketertiban umum yang diatur dalam Pasal 1337 Kuh.Perdata, yang berbunyi “suatu sebab adalah terlarang, jika sebab itu dilarang oleh undang-undang atau bila sebab itu bertentangan dengan kesusilaan atau dengan ketertiban umum.”
- b) Asas konsensualisme, yakni perikatan didasarkan pada kesepakatan para pihak sebagaimana diatur dalam Pasal 1320 Kuh.Perdata, yang berbunyi “supaya terjadi persetujuan yang sah, perlu dipenuhi empat syarat, yakni (1). Kesepakatan mereka yang mengikatkan dirinya; (2). Kecakapan untuk

⁵ Materi Perkuliahan Hukum Investasi oleh Prof. Dr. Sri Redjeki H, S.H.

⁶ R. Subekti, 1987, *Hukum Perjanjian*, Intermasa, Jakarta, hlm.1

⁷ Abdul Kadir Muhammad, 1992, *Hukum Perikatan*, Citra Aditya Bakti, Bandung, hlm.78.

⁸ Sudikno Mertokusumo, 1988, *Hukum Acara Perdata di Indonesia*, Libery, Yogyakarta, hlm.97.

membuat suatu perikatan; (3). Suatu pokok persoalan tertentu; (3). Suatu pokok persoalan tertentu; (4). Suatu sebab yang tidak terlarang.

- c) Asas kekuatan mengikat yakni asas *pacta sunt servanda* yakni kekuatan mengikat sebagai undang-undang;
- d) Asas kepribadian yakni untuk menentukan personalia dalam perjanjian sebagai sumber perikatan;
- e) Asas kepercayaan artinya seseorang yang mengadakan perjanjian dan menimbulkan perikatan dengan orang lain, antara para pihak ada kepercayaan bahwa akan saling memenuhi prestasi;
- f) Asas itikad baik yakni dalam melaksanakan perikatan wajib didasarkan pada itikad baik.

2. Syarat Sah Perjanjian

Perjanjian sebagai wujud nyata komitmen antara dua pihak yang menimbulkan hak dan kewajiban bagi para pihak harus memenuhi persyaratan berdasarkan hukum perjanjian agar dapat berlaku secara sah dan dapat dipertanggungjawabkan di muka hukum. Berdasarkan Pasal 1320 KUHPerdata, terdapat 4 (empat) syarat perjanjian yang sah yakni:

- a) Sepakat mereka yang mengikatkan dirinya;
- b) Kecakapan untuk membuat suatu perikatan;
- c) Suatu hal tertentu;
- d) Suatu sebab yang halal

Dua syarat pertama angka (1), dan angka (2) dikenal sebagai syarat subyektif, sebab persyaratan tersebut berkaitan dengan subyek hukum yang melakukan perjanjian, sedangkan 2 syarat berikutnya angka (3), dan angka (4) adalah syarat

obyektif karena berkaitan dengan perjanjiannya sendiri atau obyek dari perbuatan hukum yang dilakukan.

3. Para Pihak dalam Perjanjian Waralaba Indomaret

Dalam contoh perjanjian waralaba Indomaret yang penulis uraikan, para pihak dalam perjanjian disebutkan dalam awal perjanjian, yakni:

(Perjanjian ini dibuat di Jakarta, pada tanggal (3-9-2012) Tiga September Dua Ribu Dua Belas oleh dan antara :

1. **WIWIEK YUSUF**, Swasta, bertempat tinggal di Jakarta, dalam hal ini bertindak selaku direktur utama dari dan oleh karena itu, untuk dan atas nama, serta sah mewakili PT. **INDOMARCO PRISMATAMA** yang berkedudukan di Jakarta, Jalan Ancol 1 Nomor 9-10, Ancol Barat – Jakarta Utara
2. **DUSI KEMAS**, Swasta, bertempat tinggal di Jakarta, dalam hal ini bertindak selaku direktur utama dari dan oleh karena itu, untuk dan atas nama, serta sah mewakili PT. **GEMILANG PRATAMA** yang berkedudukan di Jakarta Jalan Gading Indah VII/42 Kelapa Gading, Jakarta Utara Selanjutnya disebut sebagai “Pihak Kedua” (franchisee)

Sebelumnya kedua pihak terlebih dahulu menjelaskan hal-hal sebagai berikut :

1. bahwa Pihak Pertama adalah pemilik hak waralaba (franchisor) atas pengoperasian toko yang menggunakan sistem dan jaringan distribusi penjualan secara eceran dengan nama/merek dagang **INDOMARET** (Selanjutnya disebut “hak waralaba”).
2. bahwa Pihak Kedua hendak mempergunakan sebidang tanah dan bangunan untuk tempat usaha sebagai toko **INDOMARET**.
3. bahwa kedua pihak telah merundingkan segala hal, persyaratan dan ketentuan pemberian hak waralaba Toko **INDOMARET**

Selanjutnya kedua pihak telah sepakat untuk membuat perjanjian ini)

Dalam contoh perjanjian waralaba Indomaret yang penulis uraikan, yang menjadi kedudukan hukum toko Indomaret perjanjian disebutkan dalam Pasal 1 Perjanjian, yakni:

(1.1.) Pihak kedua dengan ini menjamin bahwa ia berhak untuk menggunakan/ memakai tanah dan bangunan yang akan disebutkan dalam Pasal 1.2 di bawah, dan berhak untuk membangun/ merenovasi bangunan tersebut untuk memenuhi persyaratan sebagai sebuah bangunan Toko INDOMARET, karenanya Pihak Kedua menjamin dan melepaskan Pihak Pertama dari segala tuntutan pihak ketiga atas digunakannya tempat usaha tersebut sebagai Toko INDOMARET. (Tanah dan bangunan yang dimaksud adalah milik PT. GEMILANG PRATAMA sebagaimana ternyata dalam Surat Keterangan Domisili Perusahaan Nomor 689/ A.31/VI/2012)

(1.2) Tempat usaha yang akan dipakai Pihak Kedua sebagai Toko INDOMARET tersebut terletak di :

Alamat	: Jalan Bulevard Timur Ra ya, Blok NA 1
No.20	
Rt/Rw	: 001/012
Kelurahan/Kecamatan	: Kelapa Gading/ Pegangsaan Dua
Kotamadya/Kabupaten	: Jakarta Utara
Propinsi	: DKI Jakarta

Pelaksanaan perjanjian waralaba ini dalam Peraturan Pemerintah RI No. 42 Tahun 2007 pada pasal 4 ayat (1) disebutkan bahwa waralaba diselenggarakan berdasarkan perjanjian tertulis antara pemberi waralaba dengan penerima waralaba dengan memperhatikan Hukum Indonesia dan pada pasal 4 ayat (2) disebutkan pula dalam hal perjanjian sebagaimana dimaksud pada ayat (1) ditulis dalam bahasa asing, perjanjian tersebut harus diterjemahkan ke dalam bahasa Indonesia. Dengan demikian, apabila pihak pewaralaba pihak asing, sedangkan terwaralaba adalah Indonesia, maka perjanjiannya terikat pada peraturan Pemerintah No 42 Tahun 2007 tentang waralaba. Sedangkan untuk format perjanjian itu sendiri tidak menyebutkan harus menggunakan akta notaris atau tidak, baik dalam peraturan yang lama maupun peraturan yang baru.

Ketentuan pasal 5 Peraturan Pemerintah No. 42 tahun 2007, perjanjian waralaba memuat klausula paling sedikit :

- a. nama dan alamat para pihak;
- b. jenis hak kekayaan intelektual;
- c. kegiatan usaha;
- d. hak dan kewajiban para pihak;
- e. bantuan, fasilitas, bimbingan operasional, pelatihan, dan pemasaran yang diberikan pemberi waralaba kepada penerima waralaba;
- f. wilayah usaha;
- g. jangka waktu perjanjian;
- h. tata cara pembayaran imbalan;
- i. kepemilikan, perubahan kepemilikan, dan hak ahli waris;
- j. penyelesaian sengketa; dan
- k. tata cara perpanjangan, pengakhiran, dan pemutusan perjanjian;

4. Waralaba

Pasal 1 ayat (1) Peraturan Menteri Perdagangan Nopmor 53/M-Dag/Per/8/2012 tentang Penyelenggaraan Waralaba memberikan definisi tentang waralaba yakni hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan barang dan/atau jasa yang telah terbukti berhasil, dan dapat dimanfaatkan dan/atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba.

Definsi waralaba menurut Rooseno Harjowidigno adalah suatu sistem usaha yang sudah khas atau memiliki ciri mengenai bisnis dibidang perdagangan atau jasa, berupa jenis produk, dan bentuk yang diusahakan, identitas perusahaan

(logo, desain, merek bahan termasuk pakaian dan penampilan karyawan perusahaan), rencana pemasaran dari bantuan operasional⁹.

Dari sudut pandang ekonomi franchise adalah hak yang diberikan secara khusus kepada seseorang atau kelompok, untuk memproduksi atau merakit, menjual, memasarkan suatu produk atau jasa. Sedangkan dari sudut pandang hukum franchise adalah perjanjian legal antara dua pihak dalam bekerjasama memproduksi, merakit, menjual, memasarkan suatu produk jasa.

Pasal 3 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba mengatur bahwa waralaba memiliki kriteria khusus yakni:

- a. memiliki ciri khas usaha, yaitu suatu usaha yang memiliki keunggulan atau perbedaan yang tidak mudah ditiru dibandingkan dengan usaha lain sejenis, dan membuat konsumen selalu mencari ciri khas dimaksud. Misalnya, sistem manajemen, cara penjualan dan pelayanan, atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus dari Pemberi Waralaba.
- b. terbukti sudah memberikan keuntungan, hal ini menunjuk pada pengalaman Pemberi Waralaba yang telah dimiliki kurang lebih 5 (lima) tahun dan telah mempunyai kiat-kiat bisnis untuk mengatasi masalah-masalah dalam perjalanan usahanya, dan ini terbukti dengan masih bertahan dan berkembangnya usaha tersebut dengan menguntungkan.
- c. memiliki standar atas pelayanan dan barang dan/atau jasa yang ditawarkan yang dibuat secara tertulis, adalah standar secara tertulis supaya Penerima Waralaba dapat melaksanakan usaha dalam kerangka kerja yang jelas dan sama (Standard Operational Procedure).

⁹ Rooseno Harjowidigno, 1993, *Aspek-aspek Hukum tentang Franchising*, Seminar Ikadin, Surayaba, hlm.17-18.

- d. mudah diajarkan dan diaplikasikan, sehingga Penerima Waralaba yang belum memiliki pengalaman atau pengetahuan mengenai usaha sejenis dapat melaksanakannya dengan baik sesuai dengan bimbingan operasional dan manajemen yang berkesinambungan yang diberikan oleh Pemberi Waralaba.

Sementara itu Munir Fuady¹⁰ menyatakan bahwa Franchise atau sering disebut juga dengan istilah waralaba adalah suatu cara melakukan kerjasama di bidang bisnis antara 2 (dua) atau lebih perusahaan, di mana 1 (satu) pihak akan bertindak sebagai franchisor dan pihak yang lain sebagai franchisee, di mana di dalamnya diatur bahwa pihak - pihak franchisor sebagai pemilik suatu merek dari know - how terkenal, memberikan hak kepada franchisee untuk melakukan kegiatan bisnis dari / atas suatu produk barang atau jasa, berdasar dan sesuai rencana komersil yang telah dipersiapkan, diuji keberhasilannya dan diperbaharui dari waktu ke waktu, baik atas dasar hubungan yang eksklusif ataupun noneksklusif, dan sebaliknya suatu imbalan tertentu akan dibayarkan kepada franchisor sehubungan dengan hal tersebut.

Menurut Munir Fuady¹¹, bahwa franchise mempunyai karakteristik yuridis / dasar sebagai berikut :

- (1) Ada 3 (tiga) unsur dasar yang harus selalu dipunyai, yaitu : a. pihak yang mempunyai bisnis franchise disebut sebagai franchisor. b. pihak yang menjalankan bisnis franchise yang disebut sebagai franchisee. c. adanya bisnis franchise itu sendiri.
- (2) Produk Bisnisnya Unik
- (3) Konsep Bisnis Total yakni Penekanan pada bidang pemasaran dengan konsep P4 yakni
Product, Price, Place serta Promotion
- (4) Franchise Memakai / Menjual Produk

¹⁰ Munir Fuady, 2005, *Pengantar Hukum Bisnis*, PT. Citra Aditya Bakti, Bandung, hlm.339.

¹¹ *Ibid*, hlm.341-345.

- (5) Franchisor Menerima Fee dan Royalty
- (6) Adanya pelatihan manajemen dan skill khusus
- (7) Pendaftaran Merek Dagang, Paten atau Hak Cipta
- (8) Bantuan Pendanaan dari Pihak Franchisor
- (9) Pembelian Produk Langsung dari Franchisor
- (10) Bantuan Promosi dan Periklanan dari Franchisor
- (11) Pelayanan pemilihan Lokasi oleh Franchisor
- (12) Daerah Pemasaran yang Eksklusif
- (13) Pengendalian / Penyeragaman Mutu

5. Hak Dan Kewajiban Waralaba

Dalam Perjanjian hak waralaba diatur dalam Pasal 2 yang isinya sebagai berikut:

- 2.1 Pihak Pertama memberikan hak waralaba kepada pihak Kedua dalam mengoperasikan Toko di lokasi yang telah ditetapkan pada Pasal 1.2 diatas dengan syarat dan ketentuan sebagaimana tercantum dalam Perjanjian ini.*
- 2.2 Hak waralaba yang dimaksud Perjanjian ini adalah hak untuk menggunakan nama/merek dagang INDOMARET beserta seluruh mekanisme sistem kerja toko sesuai standar operasi Toko yang dimiliki oleh Pihak Pertama.*
- 2.3 Bilamana Pihak Pertama melihat adanya suatu nilai potensi yang baik atau dianggap perlu suatu tindakan preventif sehingga diperlukan pembukaan tokobaru dalam radius 100 (seratus) meter dari Toko Pihak Kedua, maka kepada Pihak Kedua akan diberikan Prioritas berupa penawaran pertama secara tertulis, sebelum ditawarkan kepada pihak lain atau dibuka oleh Pihak Pertama.*
- 2.4 Dalam hal Pihak Kedua menolak tawaran Pihak Pertama sebagaimana disebutkan dalam Pasal 2.3 diatas, baik secara tertulis maupun tidak tertulis, dan Pihak Pertama atau Pihak lain yang ditunjuk oleh Pihak Pertama membuka toko baru di lokasi yang bersangkutan, maka Pihak Kedua dengan ini menyatakan dengan tegas melepaskan haknya untuk menuntut Pihak Pertama atau pihak lain yang ditunjuk tersebut.*

- 2.5 *Hak waralaba yang diperoleh Pihak Kedua baik secara langsung ataupun tidak langsung tidak dapat diberikan ke pihak siapapun dengan alasan, cara dan tempat manapun juga.*

6. Kewajiban Pihak Pertama

Kewajiban pihak pertama diatur dalam Pasal 4 Perjanjian tersebut yang isinya sebagai berikut:

- 4.1 *Pihak Pertama akan membantu Pihak Kedua dalam periode pra operasi toko dalam hal :*
- 4.1.1 *Rekomendasi kelayakan lokasi toko yang dimaksud*
 - 4.1.2 *Bantuan seleksi tenaga kerja sesuai kualifikasi karyawan Toko INDOMARET*
 - 4.1.3 *Perencanaan, pelaksanaan dan supervise renovasi toko sesuai standar design eksterior dan interior Toko INDOMARET*
 - 4.1.4 *Pengadaan dan pemasangan seluruh peralatan toko sesuai standar Toko INDOMARET*
- 4.2 *Pihak Pertama berkewajiban memberikan latihan kepada Pihak Kedua beserta seluruh karyawan toko dalam suatu program latihan terpadu dengan materi dan jadwal yang telah ditetapkan*
- 4.3 *Pihak Pertama berkewajiban memberikan Pedoman Praktis Operasional dan Administrasi Toko sebagai referensi Pihak Kedua dalam menyelenggarakan operasi rutin toko.*
- 4.4 *Pihak Pertama berkewajiban melaksanakan pengiriman barang dagangan sesuai permintaan toko pihak kedua dengan mengacu ketentuan Pengelolaan Barang Dagangan dalam Pasal 5 Perjanjian Ini.*
- 4.5 *Pihak Pertama secara periodik memberikan bantuan konsultasi kepada Pihak Kedua agar pelaksanaan operasi toko tetap berjalan dalam standar operasional Toko INDOMARET.*
- 4.6 *Pihak Pertama wajib membantu Pihak Kedua dalam pengadaan barang dan perlengkapan rutin toko, seperti kantong plastik, stiker label, perlengkapan computer dan sebagainya sesuai standar penggunaan Toko INDOMARET.*

4.7 Pihak Pertama secara Cuma-Cuma akan membantu terselenggarakan fungsi administrasi keuangan dan pembukuan Toko milik Pihak Kedua sesuai standar PSAK(Pernyataan Standar Akutansi Keuangan) dan praktek administrasi yang sehat pada bulan pertama toko beroperasi, sedangkan untuk bulan kedua sampai dengan 1 (satu) tahun sejak Perjanjian berlaku sesuai dengan Pasal 10.1, Pihak Kedua akan dibebankan biaya sebesar Rp.800.000, - (delapan ratus ribu Rupiah) perbulannya ditambah dengan PPN 10% (sepuluh persen) yang wajib dibayarkan Pihak Kedua kepada Pihak Pertama, sedangkan untuk setiap tahun berikutnya sampai dengan berakhirnya perjanjian, biaya administrasi bertambah sebesar 5 % (lima persen) dari biaya administrasi tahun sebelumnya. Dalam hal ini Pihak Pertama berhak memotong langsung dari rekening giro Toko Pihak Kedua

7. Kewajiban Pihak Kedua

Kewajiban pihak kedua diatur dalam Pasal 8 perjanjian waralaba yang isinya sebagai berikut:

- 8.1 *Pengelolaan operasional rutin toko akan dipimpin oleh seorang Kepala Toko dengan beberapa karyawan toko. Pihak Kedua berkewajiban mengawasi dan mengarahkan pekerjaan masing-masing karyawan tersebut agar tercipta mekanisme kerja yang tertib dan sehat.*
- 8.2 *Pihak Kedua wajib menjaga/memelihara/memperhatikan segala hal untuk reputasi/nama baik Pihak Pertama.*
- 8.3 *Untuk menanggulangi resiko kerugian karena kecurian uang kas, kebakaran, dan resiko kehilangan uang hasil penjualan, maka Pihak Kedua wajib untuk menutup asuransi sepanjang periode Perjanjian atas hal -hal sebagai berikut:*
 - 8.3.1. *Peralatan toko dengan nilai pertanggungan sesuai dengan harga beli/nilai tercatat.*
 - 8.3.2. *Dalam hal Pihak Kedua menggunakan fasilitas kredit dari bank, ketentuan asuransi tunduk pada persyaratan yang telah ditetapkan oleh bank.*
 - 8.3.3. *Barang Dagangan, dengan nilai pertanggungan yang telah disetujui Pihak Pertama dan untuk kepentingan Pihak Pertama.*
 - 8.3.4 *Uang tunai yang tersimpan dengan nilai tanggungan yang telah disetujui oleh Pihak Pertama.*

- 8.4 Pihak Kedua berkewajiban melengkapi seluruh aspek perjanjian yang diperlukan berikut perpanjangan, atas usaha perdagangan dalam toko yang dimilikinya atas biaya Pihak Kedua sendiri, dan apabila dikehendaki, Pihak Pertama akan membanttu pengurusan perijinan yang diperlukan.
- 8.5 Pihak kedua bertanggung jawab dalam melaksanakan pemenuhan kewajiban SPT tahunan pasal 21, pasal 23 dan PPh final, Pihak Pertama akan membantu melaksanakan perhitungan, penyetoran serta pelaporan pajak dan Pihak Kedua bertanggung jawab atas laporan tersebut. Selanjutnya dalam menghadapi pemeriksaan pajak, Pihak Pertama akan membantu Pihak Kedua bilamana diminta bantuannya, sedangkan tanggung jawab serta akibatnya yang timbul menjadi tanggungan Pihak Kedua.
- 8.6 Pihak Kedua dalam mengoperasikan Toko INDOMARET akan didukung dengan piranti keras (hardware) dan paket program komputer (software) yang secara periodik akan disempurnakan oleh Pihak Pertama wajib disampaikan secara tertulis dan Pihak Kedua wajib mengikuti perubahan-perubahan tersebut.
- 8.7 Pihak Kedua wajib memberikan informasi/bukti-bukti transaksi dalam hal dilaksanakan audit intern Pihak Pertama.
- 8.8 Pihak Kedua wajib bekerjasama dengan supervisor/wakil Pihak Pertama yang secara periodik mengadakan kunjungan rutin guna pengembangan Toko INDOMARET.
- 8.9 Pihak Kedua wajib mengirimkan bukti-bukti asli transaksi rutin toko tiap sehari kerja guna proses administrasi Pihak Pertama sesuai system dan prosedur yang telah ditetapkan Pihak Pertama.
- 8.10 Selama Perjanjian ini berlangsung dan atau sebelum semua kewajiban Pihak Kedua dalam Perjanjian ini dilaksanakan sepenuhnya. Pihak Kedua tidak diperkenankan tunduk dan mengikatkan diri pada perjanjian waralaba untuk usaha sejenis dengan orang dan/atau badan hukum lain tanpa kecuali.

8. Biaya yang Dikeluarkan dalam Perjanjian

Dalam sistem franchise ada pos – pos biaya yang normal dikeluarkan sebagai berikut¹²

1. Royalty

¹²Ibid, hlm.346-347

Pembayaran oleh pihak franchisee kepada pihak franchisor sebagai imbalan dari pemakaian hak franchise oleh franchisee. Walaupun tidak tertutup kemungkinan pembayaran royalty pada suatu waktu dalam jumlah tertentu yang sebelumnya tidak diketahuinya.

2. Franchise fee

Yang dimaksud Franchise fee adalah biaya pembelian hak waralaba yang dikeluarkan oleh pembeli waralaba (franchisee) setelah dinyatakan memenuhi persyaratan sebagai franchisee sesuai kriteria franchisor. Umumnya franchise fee dibayarkan hanya satu kali saja dan akan dikembalikan oleh franchisor kepada franchisee dalam bentuk fasilitas pelatihan awal, dan dukungan set up awal dari outlet pertama yang akan dibuka oleh franchisee. Franchisee dalam hal ini menerima hak untuk berdagang di bawah nama dan sistem yang sama, pelatihan, serta berbagai keuntungan lainnya. Sama halnya dengan memulai bisnis secara mandiri, franchisee bertanggung jawab untuk semua biaya yang muncul guna memulai usaha ini tetapi kemungkinan mengeluarkan uang lebih rendah karena kekuatan jaringan yang dimiliki oleh franchisor.

3. Direct Expenses

Biaya langsung yang harus dikeluarkan sehubungan dengan pengembangan bisnis franchise. Misalnya, terhadap pemondokan pihak yang akan menjadi pelatih dan fee nya, biaya pelatihan dan biaya pada saat pembukaan.

4. Biaya sewa

Ada beberapa franchisor yang menyediakan tempat bisnis, maka dalam hal demikian pihak franchisee harus membayar harga sewa tempat tersebut kepada franchisor agar tidak timbul disputes di kemudian hari.

5. Marketing and advertising fees

Franchisee ikut menanggung biaya dengan menghitungnya, baik secara persentase dari omzet penjualan ataupun jika ada marketing atau iklan tertentu.

6. Assignment fees

Biaya yang harus dibayar oleh pihak franchisee kepada pihak franchisor jika pihak franchisee mengalihkan bisnisnya kepada pihak lain, termasuk bisnis yang merupakan objeknya franchise. Oleh pihak franchisor biaya itu dimanfaatkan untuk kepentingan persiapan pembuatan perjanjian penyerahan, pelatihan pemegang franchise yang baru dan sebagainya.

Perihal biaya hak waralaba, royalti, dan kewajiban biaya lainnya diatur dalam Pasal 7 Perjanjian, yang isinya sebagai berikut:

- 7.1 *Biaya perolehan hak waralaba (Franchise Fee) ditentukan sebesar Rp. 75.000.000,- (tujuh puluh lima juta rupiah) ditambah PPN 10% (sepuluh persen) yang wajib dilunasi pada saat penanda-tanganan Perjanjian ini.*
- 7.2 *Biaya waralaba tersebut di atas merupakan kewajiban Pihak Kedua atas diberikan hak waralaba untuk 1 (satu) Toko miliknya seperti yang telah ditentukan pada Pasal di muka, dan menjadi hak sepenuhnya Pihak Pertama sejak ditanda-tangani Perjanjian ini.*
- 7.3 *Pihak Kedua berkewajiban menanggung beban seluruh biaya dalam rangka pra operasi toko:*
 - 7.3.1 *Pekerjaan renovasi sesuai standar Toko INDOMARET*
 - 7.3.2 *Pengadaan peralatan toko sesuai standar Toko INDOMARET*
 - 7.3.3 *Biaya promosi pembukaan toko sesuai program yang telah disepakati kedua belah pihak*
- 7.4 *Pihak Kedua berkewajiban pula membayar kepada Pihak Pertama atas royalti penjualan dengan ketentuan sebagai berikut:*

- 7.4.1. *Untuk nilai penjualan per bulan sampai dengan Rp. 75.000.000, - (tujuh puluh lima juta rupiah) pertama sebesar 0% (nol persen) per bulan.*
- 7.4.2. *Untuk nilai penjualan per bulan selebihnya dari Rp. 75.000.000, - (tujuh puluh lima juta rupiah) sampai dengan Rp. 100.000.000, - (seratus juta rupiah) sebesar 2% (dua persen).*
- 7.4.3 *Untuk nilai penjualan per bulan selebihnya dari Rp. 100.000.000, - (seratus juta rupiah) sampai dengan Rp. 150.000.000, - (seratus lima puluh juta rupiah) sebesar 3% (tiga persen)*
- 7.4.4 *Untuk nilai penjualan per bulan selebihnya dari Rp. 150.000.000, - (seratus lima puluh juta rupiah) sebesar 4% (empat persen)*
- 7.4.5 *Yang dimaksud dengan nilai penjualan Toko adalah nilai penjualan setelah dikurangi nilai PPN yang terhutang, sesuai dengan isi Laporan Penjualan.*
- 7.4.6 *Royalty tersebut di atas akan langsung diperhitungkan/dipotong oleh Pihak Pertama dari dana hasil penjualan tiap tanggal 5(lima) bulan berikutnya.*
- 7.5 *Dalam hal biaya-biaya ini merupakan obyek pajak PPN dan PPh maka seluruh kewajiban perpajakan, disesuaikan dengan ketentuan peraturan perpajakan yang berlaku.*
- 7.6 *Dalam hal terdapat Program PROMOSI INDOMARET secara nasional, Toko Pihak Kedua wajib memberikan kontribusinya secara proposional atas has il penjualan bulan sebelumnya.*

B. Penyelesaian Sengketa Yang Dapat Dilakukan Para Pihak Jika Terjadi Sengketa Pada Perjanjian Waralaba Tersebut

Penyelesaian sengketa dapat dilakukan dengan cara musyawarah mufakat, penyelesaian di luar pengadilan baik dengan cara mediasi, negosiasi, arbitrase, dan jalur pengadilan bisanya diselesaikan dengan gugatan keperdataan.

Dalam perjanjian yang penulis bahas, bahwa jika terdapat penyelesaian sengketa maka diselesaikan dengan cara arbitrase dengan menunjuk Badan Arbitrase Nasional Indonesia (BANI) sebagai badan peradilan di luar pengadilan. Hal tersebut diatur dalam Pasal 12 ayat (3) Perjanjian Waralaba yang berbunyi sebagai berikut:

Semua perselisihan yang timbul dan atau sehubungan dengan perjanjian ini akan diupayakan diselesaikan secara kekeluargaan. Dalam hal perlu penyelesaian hukum, masing-masing pihak sepakat menunjuk Badan Arbitrase Nasional Indonesia (BANI) guna penyelesaian hukum selanjutnya.

Arbitrase¹³ adalah cara penyelesaian sengketa perdata swasta di luar pengadilan umum yang didasarkan pada kontrak arbitrase yang dibuat secara tertulis oleh para pihak yang bersengketa, di mana pihak penyelesai sengketa dipilih oleh para pihak yang bersangkutan yang terdiri dari orang – orang yang tidak berkepentingan dengan perkara yang bersangkutan, orang – orang mana akan memeriksa dan memberi putusan terhadap sengketa tersebut.

Berdasarkan Undang-undang Nomor 30 Tahun 1999 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa, definisi arbitrase adalah cara penyelesaian suatu sengketa perdata di luar pengadilan umum yang didasarkan pada perjanjian arbitrase yang dibuat secara tertulis oleh para pihak yang bersengketa.

Syarat arbitrase diatur dalam Pasal 7, Pasal 8, dan Pasal 9 Undang -undang Nomor 30 Tahun 1999 yang isinya sebagai berikut:

1. Syarat Arbitrase

Pasal 7

¹³ Munir Fuady, *op.cit*, hlm.313.

Para pihak dapat menyetujui suatu sengketa yang terjadi atau yang akan terjadi antara mereka untuk diselesaikan melalui arbitrase.

Pasal 8

(1) Dalam hal timbul sengketa, pemohon harus memberitahukan dengan surat tercatat, telegram, teleks, faksimili, e-mail atau dengan buku ekspedisi kepada termohon bahwa syarat arbitrase yang diadakan oleh pemohon atau ter-mohon berlaku.

(2) Surat pemberitahuan untuk mengadakan arbitrase sebagaimana dimaksud dalam ayat (1)

memuat dengan jelas :

- a. nama dan alamat para pihak;
- b. penunjukan kepada klausula atau perjanjian arbitrase yang berlaku;
- c. perjanjian atau masalah yang menjadi sengketa;
- d. dasar tuntutan dan jumlah yang dituntut, apabila ada;
- e. cara penyelesaian yang dikehendaki; dan
- f. perjanjian yang diadakan oleh para pihak tentang jumlah arbiter atau apabila tidak pernah diadakan perjanjian semacam itu, pemohon dapat mengajukan usul tentang jumlah arbiter yang dikehendaki dalam jumlah ganjil.

Pasal 9

(1) Dalam hal para pihak memilih penyelesaian sengketa melalui arbitrase setelah sengketa

terjadi, persetujuan mengenai hal tersebut harus dibuat dalam suatu perjanjian tertulis yang

ditandatangani oleh para pihak.

(2) Dalam hal para pihak tidak dapat menandatangani perjanjian tertulis sebagaimana dimaksud dalam ayat (1), perjanjian tertulis tersebut harus dibuat dalam bentuk akta notaris.

(3) Perjanjian tertulis sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) harus memuat :

- a. masalah yang dipersengketakan;
- b. nama lengkap dan tempat tinggal para pihak;
- c. nama lengkap dan tempat tinggal arbiter atau majelis arbitrase;
- d. tempat arbiter atau majelis arbitrase akan mengambil keputusan;
- e. nama lengkap sekretaris;
- f. jangka waktu penyelesaian sengketa;
- g. pernyataan kesediaan dari arbiter; dan
- h. pernyataan kesediaan dari pihak yang bersengketa untuk menanggung segala biaya yang diperlukan untuk penyelesaian sengketa melalui arbitrase.

(4) Perjanjian tertulis yang tidak memuat hal sebagaimana dimaksud dalam ayat (3) batal demi hukum.

III. PENUTUP

1) Analisis Yuridis Investasi Melalui Perjanjian Waralaba Jika Ditinjau Dari Pendekatan Ekonomi Mikro

Waralaba merupakan suatu perikatan / perjanjian antara dua pihak dimana semua ketentuannya mengacu pada Kitab Undang – Undang Hukum Perdata yaitu Pasal 1313 KUHPdata tentang perjanjian, Pasal 1320 KUH Perdata tentang sahnya perjanjian dan ketentuan Pasal 1338 ayat (1) KUHPdata tentang asas kebebasan berkontrak. Perjanjian waralaba adalah perjanjian yang tidak bertentangan dengan undang – undang, agama, ketertiban umum, dan kesusilaan. Artinya perjanjian itu menjadi undang – undang bagi mereka yang membuatnya, dan mengikat kedua belah pihak. Perjanjian bisnis waralaba ini merupakan perjanjian baku timbal balik dimana masing – masing pihak berkewajiban melakukan prestasi. Pelaksanaan perjanjian bisnis waralabah Indomaret adalah sebagai investasi bagi para pihak untuk mendatangkan keuntungan dengan ti dak melawan hukum.

Hukum bisnis waralaba¹⁴ idealnya untuk melindungi kepentingan para pihak namun kenyataan di lapangan belum tentu sesuai seperti yang diharapkan. Seperti yang dikemukakan oleh Roscoe Pound yang membagi 3 (tiga) golongan yang harus dilindungi oleh hukum, yaitu, kepentingan umum, kepentingan sosial dan kepentingan perseorangan. Akan tetapi posisi pemberi waralaba yang secara ekonomi lebih kuat akan memberikan pengaruhnya pula bagi beroperasinya hukum di masyarakat.

Satjipto Rahardjo¹⁵ mengatakan bahwa ketaatan perbuatan terhadap ketentuan – ketentuan organisasi dipengaruhi oleh kepribadian, asal - usul sosial, kepentingan ekonominya, maupun kepentingan politik serta pandangan hidupnya maka semakin besar pula kepentingannya dalam hukum.

¹⁴ Satjipto Rahardjo, 1982, *Ilmu Hukum*, Alumni, Bandung, hlm.266.

¹⁵ Satjipto Rahardjo, 1980, *Hukum dan Masyarakat*, Angkasa, Bandung, hlm.1980.

2) Penyelesaian Sengketa Yang Dapat Dilakukan Para Pihak Jika Terjadi Sengketa Pada Perjanjian Waralaba Tersebut

Penyelesaian sengketa dapat dilakukan dengan cara musyawarah mufakat, penyelesaian di luar pengadilan baik dengan cara mediasi, negosiasi, arbitrase, dan jalur pengadilan bisanya diselesaikan dengan gugatan keperdataan.

Dalam perjanjian yang penulis bahas, bahwa jika terdapat penyelesaian sengketa maka diselesaikan dengan cara arbitrase dengan menunjuk Badan Arbitrase Nasional Indonesia (BANI) sebagai badan peradilan di luar pengadilan. Hal tersebut diatur dalam Pasal 12 ayat (3) Perjanjian Waralaba yang berbunyi sebagai berikut:

Semua perselisihan yang timbul dan atau sehubungan dengan perjanjian ini akan diupayakan diselesaikan secara kekeluargaan. Dalam hal perlu penyelesaian hukum, masing-masing pihak sepakat menunjuk Badan Arbitrase Nasional Indonesia (BANI) guna penyelesaian hukum selanjutnya.

Daftar Pustaka

- Badrulzaman, Mariam D. 1994, *Aneka Hukum Bisnis*, Bandung, Alumni.
- Fuady, Munir, 2005, *Pengantar Hukum Bisnis*, PT. Citra Aditya Bakti, Bandung.
- Harjowidigno, Rooseno 1993, *Aspek-aspek Hukum tentang Franchising*, Seminar Ikadin, Surabaya.
- Kadir Muhammad, Abdul, 1992, *Hukum Perikatan*, Citra Aditya Bakti, Bandung.
- Mertokusumo, Sudikno 1988, *Hukum Acara Perdata di Indonesia*, Libery, Yogyakarta.
- Rahardjo, Satjipto, 1980, *Hukum dan Masyarakat*, Angkasa, Bandung.
- Rahardjo, Satjipto, 1982, *Ilmu Hukum*, Alumni, Bandung.
- Subekti, R. 1987, *Hukum Perjanjian*, Intermasa, Jakarta.
- Widjaya, Gunawan, 2001, *Waralaba*, Rajawali Press, Jakarta.

Materi Perkuliahan

- Materi Perkuliahan Hukum Investasi oleh Prof. Dr. Sri Redjeki H, S.H. , 2016, Fakultas Hukum UGM, Yogyakarta.

Peraturan Perundang-undangan

- Kitab Undang-Undang Hukum Perdata. Undang-undang Nomor 30 Tahun 1999 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa
- Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba
- Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 53/M -Dag/Per/8/2012 tentang Penyelenggaraan Waralaba
-